

QUI SI FA COSI !

- visita
- report entro 48 ore
- analisi con homestager e proprietario
- prepatrazione
- mandato esclusivo 90 gg / 180 gg
- strategia di vendita
- report a 30 giorni al venditore e considerazioni

QUI SI FA COSI !

- visite in giorni e orari prestabiliti
- vicine ogni 30 minuti
- bigliettino da visita
- se possibile scheda riassuntiva da lasciare al cliente aq.
- non chiamare acquirenti
- no cartelli su casa
- appuntamento sul posto .

QUI SI FA COSI !

- si risponde sempre al telefono
- si richiama entro un'ora
- si fa presenza in ufficio settimanalmente per confronto
- comunicazione interna costante
- pulire area di lavoro in ufficio e mantenere la strumentazione (computer) funzionale .